

10

דברים שכדאי לבדוק

בדיווח השנתי מחברות הביטוח

| ר"ח אמיר גבאי |

במהלך החודשים מרץ-אפריל מגיעים לביתנו אישורי המס והדיווחים השנתיים מחברות הביטוח, הבנקים, קופות הגמל וקרנות ההשקעה. רמת הפירוט של המידע עולה, אך ככל שנמסרים לנו יותר נתונים הבלבול מתגבר. למה כדאי לשים לב בדיווח מחברות הביטוח?

1. הגדרת העיסוק: העיסוק והמקצוע המוגדרים בפוליסה מהווים פרמטר מהותי לקביעת הפרמיה לביטוח, בעיקר לגבי כיסוי למקרה של אובדן כושר עבודה ונכות. לפיכך אם חל שינוי בעיסוק המבוטח במהלך התקופה מאז הצטרפותו לביטוח לראשונה, יש לרשום זאת לחברת הביטוח, שכן ניתן להפחית את הפרמיה במקרה של הפחתת הסיכון הכרוך בעיסוק המבוטח.

דוגמה: הסבה מקצועית של חשמלאי שנהג לעבוד בעצמו לבוא במגע עם מתח גבוה למנהל בחברה הפועל במשרד. לחלופין, במידה והמבוטח לא הודיע לחברת הביטוח על החמרת הסיכון הכרוך בעיסוקו הוא צפוי לקבל פיצוי מופחת במקרה של תביעה.

2. המוטבים למקרה מוות: בדיווח מופיע המועד האחרון בו נקבעו המוטבים למקרה מוות. שינויים במצב המשפחתי של המבוטח - נישואים, לידות או גירושים - מצריכים בכל פעם עדכון מחדש.

3. הכיסויים הביטוחיים: בעשור האחרון חלו שינויים מרחיקי לכת הן בתעריפי הביטוח והן באיכות הכיסוי הביטוחי וברוחבו. נצלו את ההזדמנות לסקור את הכיסויים הביטוחיים ולברר האם ניתן לשפר אותם.

4. רמת השכר: אם חלה עליה משמעותית בשכר החודשי לשכיר או בהכנסה השנתית לעצמאי, מומלץ לוודא כי הכיסוי לאובדן כושר עבודה עורכן גם הוא באותו השיעור - ובאותה ההזדמנות לסקור את כלל האישורים מחברות הביטוח השונות ולברר האם קיימות "כפילויות" בביטוח.

5. אחוז היסכון: שינויים מהותיים חלים מעת לעת גם באחוז החיסכון האפשרי, שניתן לשיפור באמצעות פנייה פשוטה בכתב לחברת הביטוח (תוך הקטנת הכיסוי למקרה מוות).

6. פירוט ההפקדות: באמצעות הדיווח השנתי ניתן לבצע בקרה על התשלומים החודשיים לפוליסות, בייחוד אלו הנעשים על ידי המעביד. בדקו שהתשלומים בוצעו במועד ובמלואם. ביצוע תשלום באופן סדיר של הפרמיה מבטיח כי הפוליסה תזכה בשיעור התשואה המגיע למבוטח על הכספים שצבר.

7. מעמד המיסוי של הפוליסה: האם הפוליסה לקיצבה? האם הפוליסה הונית? האם הפוליסה "רגילה" או כפופה לתקנות קופות גמל? מהם התנאים ומהם המועדים לפירונה? האם הריבית והרווחים חייבים במס או פטורים ממנו?

בעל פוליסה או מבוטח שלא חתם על נספח קצבה במהלך שנת המס 2006 ייווכח כי חלק לא מבוטל מהתשלומים למרכיב החיסכון בפולי-סה אינם מקנים לו הטבות מס החל משנת 2006. תיקון 153 לפקודת מס הכנסה ביטל בין היתר את האפשרות ליהנות מהטבות מס בגין הפקדות עבור הילדים ושינה באופן מהותי את כללי המיסוי הפנסיוני.

8. דמי ניהול ומסלול השקעה: בכל הפוליסות שהופקו לאחר ינואר 2004 ניתן לעבור בין מסלולי החיוב השונים ומומלץ לבחון מחדש האם המסלול הנוכחי של דמי הניהול הוא המתאים ביותר למבוטח ו/או לבעל הפוליסה.

9. תשואה: התשואה, בין היתר, מספקת מודל להשוואה בין חברות הביטוח ובין אפיקי החיסכון השונים בכללותם בהם יכול לבחור המבוטח. זו הזדמנות מצוינת לבדוק אותה ולבחון האם אתם במקום הנכון.

10. ערכי הפדיון, החיסכון המצטבר והקצבה הצפויה: בדיווח השנתי מוצגים ביתר פירוט ערכי הפדיון והחיסכון המצטבר, החלוקה בין תגמולים לפיצויים, הקצבה הצפויה, תום תקופת הביטוח ופרטים רלבנטיים נוספים. גם אם אחוזים ומספרים לא עושים לכם את זה, תמיד כדאי להישאר מעורב במה שבאמת חשוב.

בדיווח השנתי של חברות הביטוח מוצגים נתונים חשובים נוספים, לרבות נתונים בדבר הרכב הנכסים, אשר במסגרת מאמר זה לא חב-אם התייחסות לגביהם. פעולות אלו אינן מהוות תחליף לקבלת ייעוץ וליווי מקצועי מאיש מקצוע. שום אינפורמציה המופיעה במאמר אינה מהווה המלצה לביצוע או אי ביצוע מהלך כלשהו. מתובתן להתייעץ לפני כל פעולה.

130
דולר
למוזמן

חתונה ספרדית מיקום: חוות רונית מפיץ: אילן אשר

500
דולר
למוזמןטבעת נישואין,
ה. שטרן; שמלת
כלה, גליה להב

תפאורה מושלמת להגשמת חלום של ערב של פעם בחיים.

גם אלון צ'צ'יק דוגל באירועים במקומות לא קונבנציונאליים כחופי הים, מבצרים ישנים, יערות וכד'. "אנו עדים למגמה של זוגות המעדיפים לצמצם בכמות האנשים ולהוציא את האירוע לאירוע מושקע במקומות מיוחדים שאינם גני אירועים ידועים ושגרתיים. תהליך הקמה של חתונה מסוג זה נבנה בדומה לתכנון בית ולעיצוב פנים של דירה. לאחר בחירת המיקום מגיע מורד מקצועי לשטח ויחד עם אדריכלים ומעצבי פנים, הלקוח צופה בהדמיות תלת מימד המציגות איך הולך האירוע להראות בדיוק".

30 חתונות על בשנה

גם ברדוגו מסכים כי המתרחש בישראל אל שונה מחתונות גם בקרב קהילת אנשי עסקים או ידוענים בחו"ל. ומסביר כי בארץ מרי עונה נערכות כ-30 חתונות על בהפקות ענק במחיר המתחיל ב-2 מיליון שקל. "רמת ההשקעה בארץ נובעת מהקטע החברתי ומהרצון ליצירתיות חסרת גבולות. החתונה מהווה מעין פרונטציה של העסק".

עלות ההפקות על-ידי ברדוגו היא 10%-20% מעלות האירוע. מכיוון שההפקה נמשכת חודשים רבים, דמי קרימה נדרשים לכל מקרה של ביטול החתונה בדרך.



באמצעות ניתוח להרשים את הקולגות, ומכאן שכל שהרעיונות מקוריים יותר - הם יקרים יותר.

עלות הפקה על ידי צ'צ'יק נקבעת מראש בהתאם למורכבות האירוע ונאמדת ב-8,000 עד 14 אלף דולר.

איך לבחור לוקיישן?

בעוד אשר מספיד את גני האירועים לטובת אולמות ממוזגים נטולי לחות, ברדוגו מעדיף "לוקיישן" ערום ככל הניתן, בין אם באוויר הפתוח או בחלל סגור, ממנו ניתן יהיה להפיק

אפשר גם אחרת: שמלת כלה ב-900 שקל
הדר פרבר הזדעזעה מהמחירים של שמלות הכלה והקימה אתר לשמלות יד שנייה

וגם מחלקה למידות גדולות. אני מאמינה שכן, כי החשיפה והתגובות פשוט מדהימות".

● עדי מנחם האתר "שאר בחינה?" "בעתיד הנראה לעין, הפרסום לא יעלה כסף. כרגע המטרה שלי היא לפתח את האתר ולא להרוויח, להגיע לכמה שיותר כלות - שיבינו שאפשר להשיג שמלה בלי לרוקן את הארנק".

● אבל תחזוק האתר עולה כסף. "נכון, אבל אני מאד מאמינה בזה, מאמינה שאנשים בתעשייה ירצו לפרסם, לעשות שיתופי פעולה. מבחינת רווח, אני לא בונה על הכלות. אני כאן בשביל לתת להן שירות. את כל הרווח אני רואה ממקורות אחרים, כמו שיתופי פעולה ופרסומות".

"זה גוול ממני המון זמן ואנרגיה, אבל אני מאד מאמינה בזה ובעיקר אני רוצה להראות לעולם שאפשר לא לצאת מפרופרציות. זה כל כך הרגיו אותי כשחיפשתי שמלה, שזה ממש בער בי לצאת ולעשות שינוי".

מעין כהן

השירות מוצע בחינם - הן למוכרות והן לקונות. מי שלא רוצה להתעסק במכירה יכיר לה להביא את השמלה לסלון העובר בשיתוף עם האתר, והוא ימכור אותה, תמורת עמלה של כ-15% שחלה על הקונה.

פרבר, כתבת חדשות חוץ ב-nfc, החליטה על הקמת האתר עת חיפשה שמלת כלה לעצמה. "התחנתני ביוני האחרון, וגיליתי שהתעשייה עושת את הכלות ללא סיבה", היא אומרת. "אני אישית לא רציתי להוציא כזה סכום. חיפשתי מקום שבו אפשר לתפור שמלה במחיר הוגן, או לקנות ממישהי שכבר לבשה את השמלה שלה. אין שום סיבה לשלם על זה 10,000 שקל".

האתר נמצא באוויר חודשיים, ולדברי פרבר, החשיפה שקיבלה היא "מעל ומעבר למה שציפיתי. מסתבר שיש לזה שוק ממש רציני. אני מדברת על אלפי גולשות".

● ומה עם הגולשים? "אני מקווה שאם האתר ירוץ קדימה כמו שאני מתכננת, יהיו בו גם חליפות לגברים

"נסו לפתוח את הראש, לשנות קונספט ולהבין: שמלות שמשכירים בטווחי לכלות נלבשו על-ידי כלות רבות ולכן אינן שונות משמלה יד שנייה, ואולי אף פחות ייחודיות" - במלים אלה מקבלת הדר פרבר (36), מקימת אתר "שנייה מחתונה" את הגולשות המחפשות אחר שמלות כלה במחירים שפויים, אך נרתעות מצירוף המלים "יד שנייה", במיוחד כשהוא נוגע לערב התגיגי בחייהן.

"שנייה מחתונה" (www.sec2wed.com) הוקם על-ידי פרבר לפני כחודשיים. הוא מאפשר לכלות להציע את שמלת הכלה שלהן למכירה או להשכרה, ללא תיווך של גורם שלישי כגון סלון כלות. התוצאה: מאגר שמלות כלה במידות שונות ובמחירים ווליים משמעותיים מאשר בקנייה בסלון כלות. לדרימה: שמלה בסגנון וינטאג' במידה 40-38 הוצעה באתר למכירה ב-2,080 שקל, ולהשכרה תמורת 1,170 שקל. שמלה אחרת, גם היא במידה 40-38, מוצעת למכירה ב-1,750 שקל, ולהשכרה ב-900 שקל.